

BỘ CÔNG THƯƠNG
CỤC PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI

Hà Nội, ngày 31 tháng 7 năm 2026

Biên bản tham vấn công khai

Vụ việc điều tra áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với
một số sản phẩm gạch gốm, sứ ốp lát
có xuất xứ từ Cộng hòa Ấn Độ

(Mã vụ việc: AD23)

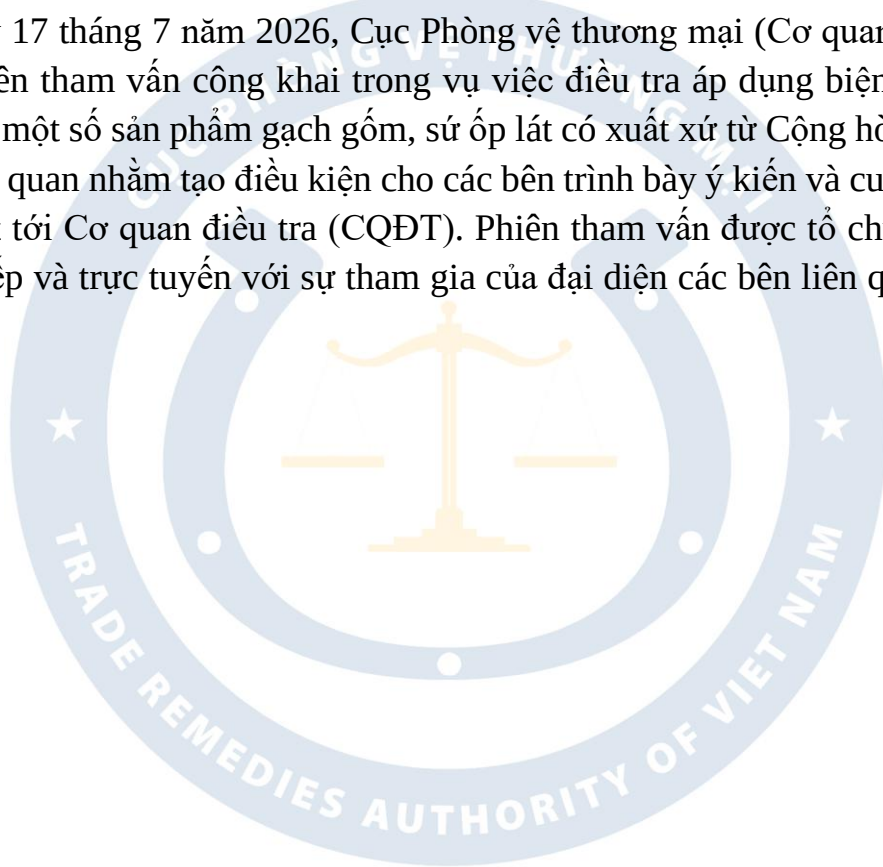
CĂN CỨ PHÁP LÝ:

- Căn cứ Điều 70 Luật Quản lý ngoại thương năm 2017;
- Căn cứ Điều 14 Nghị định số 86/2025/NĐ-CP quy định chi tiết một số điều của Luật Quản lý ngoại thương về các biện pháp phòng vệ thương mại.

THÔNG TIN CHUNG:

- Ngày 18 tháng 8 năm 2025, Bộ trưởng Bộ Công Thương ban hành Quyết định số 2333/QĐ-BCT về việc điều tra áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với một số sản phẩm gạch gốm, sứ ốp lát có xuất xứ từ Cộng hòa Ấn Độ (mã vụ việc: AD23).

- Ngày 17 tháng 7 năm 2026, Cục Phòng vệ thương mại (Cơ quan điều tra) đã tổ chức phiên tham vấn công khai trong vụ việc điều tra áp dụng biện pháp chống bán phá giá một số sản phẩm gạch gốm, sứ ốp lát có xuất xứ từ Cộng hòa Ấn Độ với các bên liên quan nhằm tạo điều kiện cho các bên trình bày ý kiến và cung cấp thông tin cần thiết tới Cơ quan điều tra (CQĐT). Phiên tham vấn được tổ chức dưới hình thức trực tiếp và trực tuyến với sự tham gia của đại diện các bên liên quan trong vụ việc.



PHẦN I. KHAI MẠC PHIÊN THAM VẤN

Ông Chu Thắng Trung – Phó Cục trưởng, Cục Phòng vệ thương mại (PVTM) chủ trì Phiên tham vấn phát biểu khai mạc đồng thời phổ biến một số quy định trong Phiên tham vấn, cụ thể:

- **Căn cứ của Phiên tham vấn:** Điều 70 Luật Quản lý ngoại thương năm 2017 và Điều 14 Nghị định số 86/2025/NĐ-CP quy định chi tiết một số điều của Luật Quản lý ngoại thương về các biện pháp phòng vệ thương mại, phù hợp với quy định tại Hiệp định Chống bán phá giá của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO).

- **Mục đích của Phiên tham vấn:** Tạo điều kiện cho các bên trình bày ý kiến và cung cấp thông tin cần thiết về vụ việc một cách công khai trước khi ban hành kết luận chính thức.

Thành phần tham dự trực tiếp buổi tham vấn: 20 đại biểu từ các bên liên quan (*danh sách đại biểu tham dự tại Phụ lục 1 của Biên bản này*).

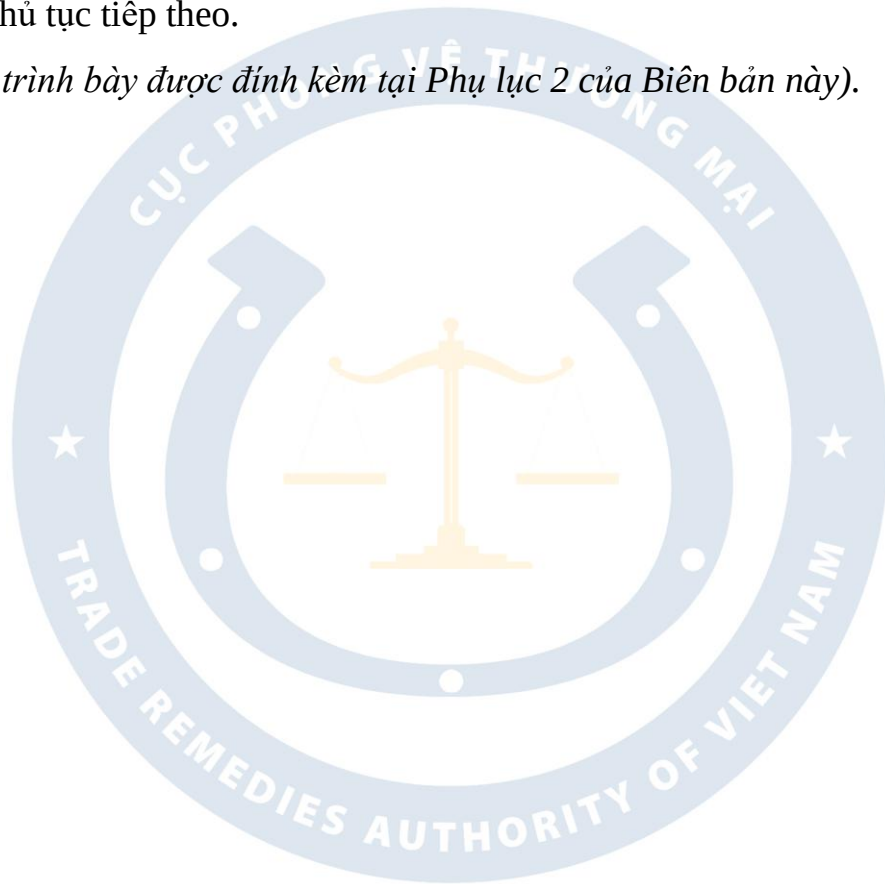
- (i) **Cục Phòng vệ thương mại – Cơ quan điều tra;**
- (ii) **Hiệp hội Gốm sứ xây dựng Việt Nam;**
- (iii) **Doanh nghiệp sản xuất trong nước:** 02 doanh nghiệp;
- (iv) **Các bên liên quan khác:** 02 đơn vị Luật sư (Đại diện theo ủy quyền của bên liên quan vụ việc AD23 tham gia buổi tham vấn).

PHẦN II. TÓM TẮT NỘI DUNG VÀ QUÁ TRÌNH ĐIỀU TRA

Đại diện Cục Phòng vệ thương mại trình bày tóm tắt một số nội dung vụ việc, bao gồm:

- Diễn biến vụ việc;
- Thông tin chung về vụ việc;
- Hàng hóa bị điều tra;
- Giai đoạn điều tra;
- Các thủ tục tiếp theo.

(Bản trình bày được đính kèm tại Phụ lục 2 của Biên bản này).



PHẦN III. Ý KIẾN CỦA CÁC BÊN LIÊN QUAN

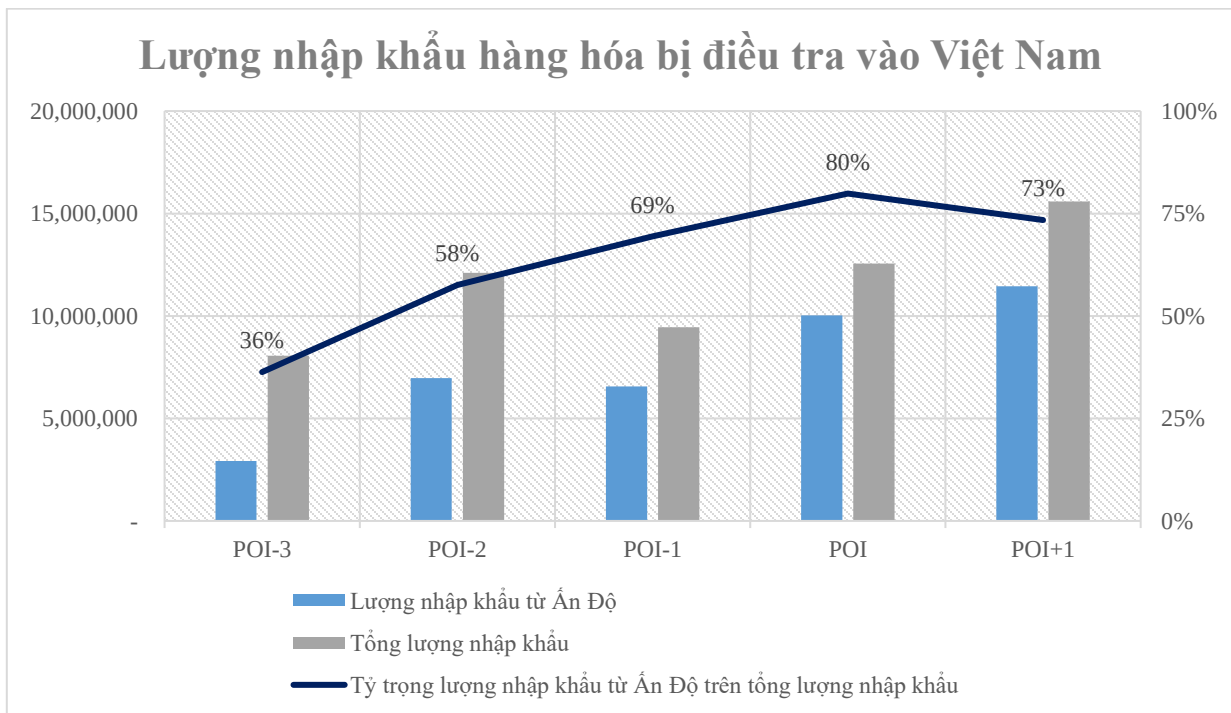
3.1. Ý kiến của ngành sản xuất trong nước

Công ty TNHH GH Consults (GHC), đơn vị đại diện cho các doanh nghiệp sản xuất trong nước, trình bày một số nội dung như sau:

(i) Sự gia tăng đột biến và tác động tiêu cực về giá của hàng hóa bị điều tra nhập khẩu từ Ấn Độ trong thời gian qua

Theo số liệu của đại diện ngành sản xuất trong nước thu thập, trong một vài năm trở lại đây, lượng nhập khẩu sản phẩm gạch gốm, sứ ốp lát bị điều tra đã tăng trưởng với tốc độ chưa từng có tiền lệ trong lịch sử ngành, xét trên cả phương diện khối lượng tuyệt đối và tỷ trọng tương đối, cụ thể như sau:

Về giá trị tuyệt đối, lượng nhập khẩu hàng hóa bị điều tra từ Ấn Độ đã tăng gấp 3,5 lần trong thời kỳ điều tra, từ gần 3 triệu m² trong giai đoạn POI-3 lên mức gần 7 triệu m² ở kỳ POI-2 và đạt mức cao nhất là 10 triệu m² ở giai đoạn POI. Giá trị nhập khẩu hàng hóa bị điều tra từ Ấn Độ đã tăng từ 22 triệu USD trong kỳ POI-3 lên mức 62 triệu USD ở kỳ POI, mức tăng gần 3 lần chỉ trong 4 năm. Đáng chú ý, đà tăng không hề chững lại khi vụ việc điều tra đang được tiến hành. Cụ thể, Ấn Độ vẫn tiếp tục xuất khẩu ồ ạt vào thị trường Việt Nam gần 11,5 triệu m² gạch, với giá trị hơn 73 triệu USD, tương đương mức tăng về sản lượng và giá trị so với kỳ trước đó lần lượt là 14% và 18%. Nói cách khác, đây không phải là hiện tượng đã dừng lại trong quá khứ, mà là một xu hướng đang tiếp diễn với một mức độ ngày càng tăng. Theo dự báo của Hiệp hội Gốm sứ xây dựng Việt Nam, nếu không có biện pháp phòng vệ thương mại được áp dụng, giá trị nhập khẩu hàng hóa bị điều tra từ Ấn Độ có thể đạt 100 triệu USD trong tương lai gần, gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến các doanh nghiệp sản xuất gạch ốp lát trong nước. Bên cạnh sự gia tăng tuyệt đối về lượng và giá trị, tỷ trọng hàng hóa bị điều tra nhập khẩu từ Ấn Độ cũng gia tăng liên tục: tại giai đoạn POI-3, hàng hóa từ Ấn Độ chỉ chiếm 36% trên tổng lượng nhập khẩu, sau đó đã tăng lên thành 58%, rồi 69% ở kỳ POI-1 và áp đảo khi chiếm 80% ở kỳ POI. Trong tổng lượng nhập khẩu sản phẩm bị điều tra từ Ấn Độ, hơn 95% là các sản phẩm gạch có kích thước lớn (gạch có kích thước 800x800 mm và gạch có ít nhất một cạnh lớn hơn 1000mm), là đối thủ cạnh tranh trực tiếp với sản phẩm gạch gốm ốp lát kích thước lớn của ngành sản xuất trong nước.



Nguồn: Ngành sản xuất trong nước tổng hợp

Về sự gia tăng tương đối, tương quan của lượng nhập khẩu từ Ấn Độ cũng liên tục tăng trong thời kỳ từ POI-3 đến POI, với mức tăng lần lượt từ 4% lên gần 15% khi so sánh với sản lượng và từ 6% lên đến gần 20% khi so sánh với lượng bán nội địa của ngành sản xuất trong nước. Xét riêng sản phẩm gạch khổ lớn thì số liệu tương quan còn đáng báo động hơn rất nhiều. Cụ thể, lượng nhập khẩu từ Ấn Độ trong giai đoạn từ POI-3 đến POI khi so với sản lượng của ngành sản xuất trong nước đã tăng từ mức 12% lên mức 31%, còn khi so sánh với lượng bán nội địa đã tăng từ mức 15% lên mức 40%, gây ra áp lực cạnh tranh rất rõ ràng với sản phẩm gạch gốm ốp lát kích thước lớn của ngành sản xuất trong nước.

Bên cạnh xu hướng gia tăng về lượng thì hàng hóa bị điều tra nhập khẩu từ Ấn Độ cũng thể hiện xu hướng báo động về biến động giá. Đơn giá nhập khẩu từ Ấn Độ đã giảm lũy kế 13% trong thời kỳ điều tra, từ trên mức 180 nghìn/m² trong giai đoạn 2021 - 2022 xuống chỉ còn 159 nghìn/m² trong giai đoạn 2024 - 2025. Điều này mâu thuẫn với cơ cấu nhập khẩu gạch men từ Ấn Độ đang có xu hướng gia tăng liên tục tỷ trọng nhập khẩu gạch gốm sứ ốp lát kích thước lớn – sản phẩm chất lượng cao và giá cao hơn trong thời gian gần đây. Xu hướng giảm giá phi lý này đã gây ra những áp lực cạnh tranh gay gắt cho sản phẩm gạch gốm, sứ ốp lát sản xuất trong nước, thể hiện rõ qua các tác động giá của hàng hóa nhập khẩu từ Ấn Độ lên hàng hóa tương tự sản xuất trong nước:

- *Chênh lệch giá*: Đơn giá nhập khẩu trung bình từ Ấn Độ cao hơn đơn giá bán nội địa trung bình, nhưng chênh lệch giá đã thu hẹp mạnh từ -42% ở kỳ POI-3 xuống còn -3% ở kỳ POI. Sự thu hẹp này cho thấy giá nhập khẩu giảm mạnh bị kéo xuống gần với mức giá bán trong nước, khiến các doanh nghiệp trong nước phải hạn chế tăng giá để bảo vệ thị phần.

- *Ép giá*: Mặt bằng giá nhập khẩu thấp đã tạo áp lực buộc các doanh nghiệp sản xuất trong nước tăng giá bán rất chậm trong suốt giai đoạn từ POI-3 đến POI-1. Với phân khúc gạch khổ to, tác động ép giá thể hiện rất rõ ở kỳ POI khi đơn giá bán trong nước quay đầu giảm mạnh 20% trong khi đơn giá nhập khẩu tăng nhẹ 1%. Trước sức ép gay gắt và ngày càng gia tăng của hàng hóa nhập khẩu, ngành sản xuất trong nước buộc phải giảm giá để có thể cạnh tranh và giữ được thị phần.

- *Kìm giá*: ngành sản xuất trong nước không thể chuyển chi phí sản xuất tăng sang giá bán. Tại POI-2, đơn giá sản xuất tăng mạnh 11% trong khi giá bán nội địa chỉ tăng 7%.

(ii) Thực tiễn hoạt động khó khăn của ngành sản xuất trong nước

Sự gia tăng đột biến về lượng và những tác động tiêu cực về giá mà hàng hóa nhập khẩu gây ra đã khiến cho ngành sản xuất trong nước của Việt Nam phải trải qua một giai đoạn hết sức khó khăn.

Cuối năm 2022 đến đầu năm 2024 được coi là khoảng thời gian thách thức nhất đối với các doanh nghiệp sản xuất trong nước khi thị trường bất động sản gần như rơi vào trạng thái tê liệt. Nhu cầu nội địa giảm mạnh trong khi lượng hàng nhập khẩu giá rẻ từ Ấn Độ tăng đột biến trong thời kỳ khó khăn này khiến các doanh nghiệp rơi vào cảnh khó càng thêm khó. Cụ thể:

Về sản lượng và công suất, sản lượng của ngành sản xuất trong nước chỉ tăng nhẹ 7% ở kỳ POI-2, và ngay sau đó đã giảm 17% ở kỳ POI-1, từ mức 70 triệu m² về chỉ còn hơn 58 triệu m². Công suất thiết kế của ngành có sự tăng nhẹ, lần lượt là 13% và 5% ở các kỳ POI-2 và POI-1. Nguyên nhân là do ngành sản xuất trong nước ở giai đoạn này đầu tư dây chuyền mới để sản xuất dòng gạch khổ lớn, đáp ứng đa dạng sự dịch chuyển nhu cầu gạch trong nước và xuất khẩu. Quy mô sản xuất được mở rộng mà sản lượng lại sụt giảm mạnh đã kéo theo hiệu suất của ngành rơi xuống 53%, mức thấp nhất trong toàn bộ giai đoạn điều tra. Dù sang kỳ POI, sản lượng có cải thiện, nhưng hiệu suất của ngành vẫn chỉ ở mức trên 60%, chưa thể quay về mức 70% như ở kỳ POI-3. Theo diễn biến đơn hàng và nhu cầu thị trường trong năm

2026, các doanh nghiệp trong nước dự kiến hiệu suất có thể tiếp tục giảm khi phải giảm thời gian vận hành một số dây chuyền sản xuất hoặc điều chỉnh quy hoạch sản phẩm, đặc biệt là các dây chuyền sản xuất gạch khổ lớn mới được đầu tư những năm gần đây. Điều này không chỉ làm tăng chi phí khấu hao trên mỗi đơn vị sản phẩm, mà còn gây suy giảm hiệu quả nghiêm trọng các khoản đầu tư mà các doanh nghiệp đã thực hiện trong giai đoạn điều tra.

Về lượng bán và thị phần, lượng bán nội địa của ngành sản xuất trong nước giảm liên tiếp trong 2 kỳ điều tra, lần lượt là giảm 4% và giảm sâu 15% ở kỳ POI-2 và POI-1. Hệ quả là lượng hàng tồn kho tăng vọt 31% ở kỳ POI-2 và tiếp tục giữ ở mức cao như vậy trong suốt các kỳ điều tra sau, khiến một lượng lớn vốn lưu động không thể lưu thông, từ đó tạo áp lực nghiêm trọng lên dòng tiền hoạt động của các doanh nghiệp. Về thị phần, đây là chỉ số thể hiện rất rõ thiệt hại của ngành sản xuất trong nước. Trong suốt giai đoạn điều tra, thị phần của các doanh nghiệp trong nước liên tục giảm, từ 86,5% ở kỳ POI-3 xuống còn 81,4% ở kỳ POI-1. Sang đến kỳ POI, khi thị trường bất động sản có dấu hiệu ấm lên, lượng bán của ngành sản xuất trong nước phục hồi về mức tương đương kỳ POI-3. Tuy nhiên, sự phục hồi này không đảm bảo và bền vững, vì thị phần của ngành tiếp tục giảm về 80,6%. Trong khi đó, thị phần của hàng hóa nhập khẩu từ Ấn Độ tăng hơn 300% trong giai đoạn điều tra. Nói cách khác, khi quy mô thị trường lớn lên, gần như toàn bộ phần tăng trưởng mới đã rơi vào hàng hóa nhập khẩu từ Ấn Độ, không phải dành cho ngành sản xuất trong nước.

Về lợi nhuận ngành, lượng hàng hóa nhập khẩu từ Ấn Độ tăng lên đi kèm với sự sụt giảm về lợi nhuận của ngành sản xuất trong nước. Lợi nhuận của ngành trong giai đoạn POI-2 chỉ còn 3%, chưa bằng 1/3 so với giai đoạn POI-3. Sang đến giai đoạn POI, khi thị trường bất động sản ấm lên, các doanh nghiệp trong nước cũng có sự phục hồi, tuy nhiên không đáng kể. Lợi nhuận của các doanh nghiệp so với giai đoạn POI-1 tăng rất chậm, và chỉ bằng một nửa so với giai đoạn POI-3.

Cơ cấu tài chính của ngành sản xuất trong nước cũng thể hiện rõ tình trạng khó khăn. Tỷ lệ Nợ phải trả trên Vốn chủ sở hữu duy trì ở mức cao trên 150% trong suốt thời kỳ phân tích. Nguyên nhân đến từ việc hàng hóa nhập khẩu đổ dồn vào thị trường Việt Nam khiến cho các dự án đầu tư của ngành sản xuất trong nước không

đạt được như kì vọng. Điều này làm ảnh hưởng nghiêm trọng đến các quyết định đầu tư mới của ngành, trong khi đáng lẽ đây là thời điểm mà các doanh nghiệp phải tích cực đầu tư để gia tăng công suất, đón đầu nhu cầu về vật liệu xây dựng theo định hướng phát triển kinh tế vĩ mô của Chính phủ, đồng thời mở rộng và cải tiến dây chuyền để nâng cao năng lực sản xuất các sản phẩm gạch khổ lớn – là xu hướng của thị trường Việt Nam nói riêng cũng như toàn thế giới nói chung – thì các quyết định đầu tư của các doanh nghiệp sản xuất trong nước lại hết sức dè dặt. Tổng vốn đầu tư mới của ngành giảm liên tục qua tất cả kỳ điều tra, với mức giảm tích lũy lên tới 58% từ kỳ POI-3 đến kỳ POI.

Tổng hợp những số liệu và phân tích trên, ngành sản xuất trong nước cho rằng ngành sản xuất gạch gốm, sứ ốp lát trong nước, đặc biệt là phân khúc gạch khổ lớn, đang phải chịu tình trạng thiệt hại nặng nề.

Trước tình hình thiệt hại nghiêm trọng này, ngành sản xuất trong nước cũng nhận được Thư ủng hộ của 07 công ty sản xuất trong nước khác, bao gồm: (1) Công ty Cổ phần CMC, (2) Công ty Cổ phần Catalan, (3) Công ty Cổ phần TAKAO Granite, (4) Công ty Cổ phần Toptile, (5) Công ty Cổ phần RedstarCera, (6) Công ty Cổ phần TTC và (7) Công ty Cổ phần Trung Đô thể hiện sự đồng lòng, ủng hộ cần phải có biện pháp kịp thời nhằm ngăn chặn hàng nhập khẩu từ Ấn Độ.

(iii) Các yếu tố của ngành sản xuất gạch ốp lát Ấn Độ đe dọa gây thiệt hại đối với ngành sản xuất trong nước của Việt Nam

Năng lực dư thừa cực lớn của Ấn Độ:

Ấn Độ hiện có công suất sản xuất vượt 2,9 tỷ m²/năm, trong khi tổng lượng xuất khẩu từ Ấn Độ vào Việt Nam trong POI chỉ khoảng 10 triệu m², tức chưa tới 0,4% công suất. Do đó, chỉ một phần nhỏ lượng công suất dư thừa của họ có thể "nhấn chìm" toàn bộ ngành sản xuất trong nước nếu các doanh nghiệp nước này có ý định chuyển hướng sang thị trường Việt Nam.

Định hướng xuất khẩu của quốc gia này và lịch sử bị áp thuế PVTM tại nhiều thị trường khác, tạo áp lực dịch chuyển dòng chảy thương mại

Một bài báo của Business Standard (3/2026) nêu bật ngành gạch của Ấn Độ đang chịu áp lực do thuế Mỹ tăng, vì vậy các nhà sản xuất gạch đang tìm kiếm thị

trường Việt Nam, Israel, Nga và Ả Rập Saudi để bù đắp cho cú sốc từ Mỹ. Bên cạnh đó, gạch ốp lát của Ấn Độ cũng đang bị áp thuế chống bán phá giá từ nhiều quốc gia:

- EU đã áp thuế CBPG 6,7% - 8,7% với gạch Ấn Độ từ 2023.
- Đài Loan áp thuế CBPG lên đến 20,7% từ năm 2021.
- Các nước vùng vịnh - GCC điều tra và áp dụng biện pháp CBPG với gạch men Ấn Độ từ năm 2020 với mức thuế rất cao từ 17,6% - 106%. Hiện vụ việc đang trong giai đoạn rà soát cuối kỳ.
- Mỹ đang áp thuế đối ứng 25% với các sản phẩm nhập khẩu của Ấn Độ, trong đó có gạch men, cũng làm giảm đáng kể khả năng xuất khẩu của các doanh nghiệp Ấn Độ sang thị trường này.

Đây là những bằng chứng trực tiếp, đương thời và không thể phủ nhận về ý định chuyển hướng xuất khẩu của Ấn Độ, đe dọa gây thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất trong nước.

(iv) Hành vi bán phá giá của hàng hóa nhập khẩu từ Ấn Độ tác động đến kinh tế - xã hội Việt Nam

Ngành sản xuất gạch gốm sứ ốp lát đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế Việt Nam. Là một trụ cột của nhóm ngành sản xuất Vật liệu xây dựng, ngành sản xuất gạch gốm, sứ giúp hình thành một hệ sinh thái công nghiệp phụ trợ khép kín, có sẵn ngay trong nước. Thay vì phụ thuộc vào nhập khẩu, sự phát triển của ngành sản xuất gạch gốm, sứ thúc đẩy năng lực khai thác, chế biến khoáng sản (đất sét, cao lanh, trường thạch) và hình thành các tổ hợp nhà máy sản xuất men frit, in màu kỹ thuật số quy mô lớn. Điều này giúp tối ưu hóa chuỗi cung ứng và giữ lại giá trị gia tăng cao nhất cho nền kinh tế nội địa.

Các doanh nghiệp trong nước đã xuất khẩu sản phẩm gạch gốm, sứ ốp lát sản xuất đến hơn 50 quốc gia và vùng lãnh thổ, mang lại nguồn thu ngoại tệ ổn định cho Việt Nam, giúp nâng cao vị thế ngành công nghiệp sản xuất vật liệu xây dựng của Việt Nam trên thế giới. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp sản xuất gạch, gốm sứ cũng giúp giải quyết việc làm cho hàng chục ngàn lao động tại các địa phương có thế mạnh về sản xuất vật liệu xây dựng như Hưng Yên, Phú Thọ, Đồng Nai.

Hành vi bán phá giá của hàng hóa bị điều tra nhập khẩu từ Ấn Độ khiến ngành sản xuất trong nước chịu áp lực và bị đe dọa thiệt hại đáng kể. Đặc biệt đối với phân khúc gạch khổ lớn – xu hướng mới của các sản phẩm gạch gốm, sứ ốp lát mà các doanh nghiệp sản xuất trong nước mới đầu tư trong vài năm trở lại đây và vẫn trong

giai đoạn phát triển. Nếu sự cạnh tranh không lành mạnh đến từ hàng hóa nhập khẩu bán phá giá tiếp tục diễn ra, các doanh nghiệp trong nước sẽ rất khó có thể duy trì sản xuất sản phẩm gạch này, khi đó thị trường sẽ phụ thuộc hoàn toàn vào hàng hóa nhập khẩu. Thêm vào đó, các nhà máy sản xuất trong nước khi phải thu hẹp quy mô sản xuất sẽ cắt giảm nhân sự, giảm giờ làm, sa thải lao động hoặc giảm lương thưởng. Điều này tác động tiêu cực đến đời sống của hàng vạn gia đình công nhân, đặc biệt tại các tỉnh tập trung nhiều nhà máy gạch như Phú Thọ, Hưng Yên, Đồng Nai.

(v) Phản hồi ý kiến của các bên liên quan khác trình bày trong buổi tham vấn công khai

Trong buổi tham vấn công khai, đại diện của nhóm công ty Rollza đưa ra quan điểm về việc sản phẩm gạch ốp lát của nhóm công ty Rollza sản xuất có chất lượng cao hơn sản phẩm gạch ốp lát của ngành sản xuất trong nước. Do đó, nhóm công ty này cho rằng hàng hóa bị điều tra từ Rollza không cùng điều kiện cạnh tranh với hàng hóa tương tự trong nước nếu xét đến chất lượng, xu hướng lượng nhập khẩu và giá bán. Theo đó, ngành sản xuất trong nước của Việt Nam phản đối quan điểm này của nhóm công ty Rollza vì những lý do sau:

Thứ nhất, về mặt tiêu chuẩn kỹ thuật và phân loại sản phẩm, hàng hóa tương tự của doanh nghiệp trong nước cũng như hàng hóa bị điều tra do Công ty Rollza sản xuất đều thuộc cùng dòng gạch nhóm B1a, đáp ứng và tương đương với Tiêu chuẩn Quốc tế ISO 13006:2018. Do được sản xuất theo cùng tiêu chuẩn kỹ thuật cốt lõi và thuộc cùng nhóm phân loại hàng hóa, không có bất kỳ cơ sở kỹ thuật nào để khẳng định hàng hóa từ Công ty Rollza có chất lượng vượt trội hay cao hơn hàng hóa sản xuất trong nước.

Thứ hai, qua công tác khảo sát và kiểm định thực tế, Công ty Cổ phần Tập đoàn VITTO (một trong những Bên yêu cầu của vụ việc) đã tiến hành thu thập, thực hiện thử nghiệm đối chứng giữa các mẫu gạch ốp lát nhập khẩu từ Ấn Độ và sản phẩm tương tự do Tập đoàn sản xuất. Kết quả phân tích kỹ thuật cho thấy hàng hóa nhập khẩu từ Ấn Độ có sự không đồng đều về chất lượng giữa các lô hàng, đặc biệt là ở một số chỉ tiêu chất lượng quan trọng như độ cứng bề mặt và độ bền cơ học của sản phẩm.

Thứ ba, về ghi nhận thực tế qua các đại lý bán hàng và các nhà thầu công trình cho thấy sản phẩm gạch ốp lát từ Ấn Độ thiếu sự ổn định về chất lượng. Cụ thể, cùng một loại hàng hóa nhưng có sự chênh lệch giữa các lô hàng về độ bóng men gạch, độ mịn. Khả năng chịu lực của gạch từ Ấn Độ cũng chỉ ở mức trung bình.

Thứ tư, về kênh bán hàng và mục đích sử dụng, hàng hóa tương tự và hàng hóa bị điều tra nhập khẩu từ Ấn Độ được phân phối qua các kênh thương mại tương đồng, có mục đích sử dụng tương đồng và có thể thay thế lẫn nhau.

Do đó, ngành sản xuất trong nước nhận thấy không có cơ sở để cho rằng hàng hóa bị điều tra do nhóm công ty Rollza sản xuất thuộc phân khúc cao cấp và có chất lượng cao hơn so với hàng hóa tương tự sản xuất trong nước.

(vi) Kiến nghị của ngành sản xuất trong nước

Trên cơ sở các bằng chứng, dữ liệu của vụ việc, đại diện cho các doanh nghiệp sản xuất trong nước đã đưa ra kiến nghị cụ thể như sau:

Về hành vi bán phá giá và thiệt hại của ngành sản xuất trong nước:

- Hành vi bán phá giá của các doanh nghiệp xuất khẩu gạch gốm, sứ ốp lát của Ấn Độ là rõ ràng và hiện hữu. Hành vi cạnh tranh không lành mạnh này đã và đang gây thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước, thể hiện rõ qua sụt giảm về lượng bán, tăng tồn kho, suy giảm lợi nhuận và mất thị phần nghiêm trọng.

Về nguy cơ tiếp diễn thiệt hại:

- Căn cứ vào năng lực dư thừa lớn tại Ấn Độ, tiền lệ bán phá giá tại nhiều thị trường quốc tế và xu hướng chuyển dịch hoạt động xuất khẩu sang thị trường Việt Nam, nếu không áp dụng biện pháp kịp thời, ngành sản xuất Việt Nam sẽ tiếp tục chịu tổn thất nghiêm trọng, đe dọa việc làm, thu ngân sách và an ninh nguyên liệu quốc gia.

Về lợi ích cộng đồng:

- Ngành sản xuất trong nước hiện có đủ công suất, năng lực và hệ thống phân phối để đáp ứng hoàn toàn nhu cầu thị trường nội địa. Việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá không gây thiệt hại cho người tiêu dùng, mà ngược lại, bảo đảm môi trường cạnh tranh công bằng, duy trì năng lực sản xuất nội địa và ổn định chuỗi cung ứng gạch ốp lát của Việt Nam.

Trên cơ sở đó, việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá chính thức là hợp pháp, cần thiết và phù hợp với lợi ích cộng đồng nhằm:

- Ngăn chặn hành vi cạnh tranh không lành mạnh;
- Bảo vệ ngành sản xuất chiến lược trong nước;
- Góp phần ổn định kinh tế vĩ mô và phát triển bền vững ngành sản xuất gạch ốp lát nói riêng và vật liệu xây dựng của Việt Nam nói chung.

(Nội dung liên quan đến ý kiến trình bày của Công ty GH Consult và ý kiến bằng văn bản gửi đến CQĐT sau buổi tham vấn được đính kèm tại Phụ lục 3 của Biên bản này).

3.2. Ý kiến của các nhà sản xuất/xuất khẩu nước ngoài

Văn phòng Luật sư IDVN đại diện cho nhóm công ty Rollza Granito LLP trình bày một số ý kiến tại buổi tham vấn, cụ thể như sau:

- Thứ nhất, nhóm Công ty Rollza khẳng định đã hợp tác đầy đủ và thiện chí trong toàn bộ quá trình điều tra. Các thông tin về bán hàng, xuất khẩu, chi phí sản xuất và hệ thống kế toán đã được cung cấp theo yêu cầu của CQĐT. Các dữ liệu này không phải là dữ liệu ước tính hay lập riêng cho mục đích vụ việc, mà được trích xuất từ hệ thống kế toán và hồ sơ hoạt động kinh doanh thông thường của doanh nghiệp. Trong bản bình luận, doanh nghiệp cũng đã giải trình việc dữ liệu bán hàng phù hợp với chứng từ bán hàng, sổ sách kế toán, báo cáo tài chính và các bảng đối chiếu doanh thu; đồng thời dữ liệu chi phí sản xuất được xác định trên cơ sở phương pháp kế toán được doanh nghiệp áp dụng nhất quán. Theo đó, nhóm công ty Rollza đề nghị CQĐT sử dụng dữ liệu thực tế của doanh nghiệp để tính toán biên độ bán phá giá. Theo quy định và thông lệ điều tra PVTM, khi doanh nghiệp hợp tác đầy đủ và thông tin có thể kiểm tra, việc xác định giá thông thường, giá xuất khẩu và chi phí sản xuất cần dựa trên hồ sơ của chính doanh nghiệp, thay vì các giả định bất lợi hoặc dữ liệu thay thế không phản ánh điều kiện giao dịch thực tế.

- Thứ hai, dữ liệu bán hàng và chi phí sản xuất của nhóm Công ty Rollza cho thấy doanh nghiệp không có hành vi bán phá giá vào thị trường Việt Nam. Do phiên tham vấn hôm nay là phiên công khai, nhóm công ty Rollza không trình bày chi tiết các mức giá, chi phí và tính toán cụ thể. Tuy nhiên, về bản chất, khi so sánh trên cơ sở hợp lý giữa giá xuất khẩu sang Việt Nam, giá bán tại thị trường nội địa hoặc thị trường so sánh phù hợp, và chi phí sản xuất của các mã sản phẩm tương ứng, hồ sơ vụ việc không cho thấy việc doanh nghiệp bán hàng vào Việt Nam dưới giá trị thông

thường. Theo phân tích của nhóm công ty Rollza trên cơ sở dữ liệu đã nộp cho CQĐT, khi so sánh theo từng nhóm sản phẩm tương tự được bán tại thị trường nội địa Ấn Độ, xuất khẩu sang Việt Nam và xuất khẩu sang nước thứ ba, giá bán sang Việt Nam nhìn chung cao hơn giá bán tại thị trường nội địa và tương đương với giá bán sang nước thứ ba, đặc biệt đối với các nhóm sản phẩm chủ yếu được xuất khẩu sang Việt Nam. Đáng lưu ý, cấu trúc sản phẩm giữa các thị trường này về cơ bản là tương đồng, do đó kết quả so sánh phản ánh hợp lý điều kiện thương mại thực tế của doanh nghiệp. Đồng thời, báo cáo tài chính hằng năm của các công ty trong nhóm Công ty Rollza đều cho thấy doanh nghiệp hoạt động có lợi nhuận đáng kể. Khi xem xét tổng thể giữa giá bán tại các thị trường, cấu trúc sản phẩm tương đồng và kết quả kinh doanh có lợi nhuận, không có cơ sở kinh tế hợp lý để cho rằng nhóm Công ty Rollza đang bán sản phẩm vào Việt Nam với mức giá thấp bất thường hoặc thấp hơn giá trị thông thường.

Trong trường hợp sử dụng giá bán nội địa làm cơ sở xác định giá trị thông thường, giá bán sang Việt Nam không thấp hơn giá bán nội địa của các sản phẩm tương tự. Trường hợp giả định một số hoặc toàn bộ giao dịch nội địa không được sử dụng do vấn đề chi phí, thì việc so sánh với giá bán sang nước thứ ba và chi phí sản xuất cũng không cho thấy dấu hiệu bán phá giá, bởi giá bán sang Việt Nam tương đương với giá bán sang nước thứ ba và doanh nghiệp vẫn duy trì lợi nhuận trong hoạt động kinh doanh thông thường. Do đó, trên cơ sở dữ liệu thực tế của doanh nghiệp, nhóm Công ty Rollza cho rằng hồ sơ vụ việc không cho thấy doanh nghiệp có hành vi bán phá giá vào thị trường Việt Nam.

- Thứ ba, kết quả của các vụ việc điều tra tại các thị trường khác cũng cho thấy không thể mặc nhiên suy luận rằng gạch men Ấn Độ được xuất khẩu bằng hành vi bán phá giá. Trong vụ điều tra của Hoa Kỳ đối với gạch men từ Ấn Độ, Bộ Thương mại Hoa Kỳ đã kết luận các bị đơn bắt buộc của Ấn Độ không bán phá giá tại thị trường Mỹ.

Tương tự, trong vụ việc của Đài Loan đối với gạch men từ Ấn Độ và một số nước khác, quyết định công khai cho thấy có ba nhà sản xuất/xuất khẩu của Ấn Độ được xác định không bán phá giá. Điều này cho thấy trong cùng một ngành hàng, kết quả điều tra có thể rất khác nhau giữa các doanh nghiệp, tùy thuộc vào dữ liệu thực tế và mức độ hợp tác của từng doanh nghiệp. Do đó, trong vụ việc AD23, việc đánh giá riêng biệt đối với nhóm Công ty Rollza trên cơ sở dữ liệu thực tế của doanh nghiệp là đặc biệt cần thiết.

- Thứ tư, sản phẩm gạch ốp lát của Ấn Độ, bao gồm sản phẩm của nhóm Công ty Rollza, thường thuộc phân khúc có yêu cầu cao về mẫu mã, bề mặt, độ hoàn thiện và phẩm cấp sản phẩm. Các yếu tố này làm cho sản phẩm Ấn Độ không thể được xem là hoàn toàn đồng nhất với mọi sản phẩm sản xuất trong nước. Nhóm Công ty Rollza không cho rằng mọi sản phẩm nhập khẩu đều vượt trội hơn sản phẩm Việt Nam, nhưng sự khác biệt về phẩm cấp và chất lượng là yếu tố thương mại có thật, cần được phản ánh trong phân tích thiệt hại. Ví dụ, các báo cáo thử nghiệm cho thấy gạch Rollza có độ hút nước chỉ 0,0296%, thấp hơn đáng kể so với TTC và Thăng Cường; hệ số giãn nở nhiệt $2,43 \times 10^{-6}/^{\circ}\text{C}$ cũng là mức thấp nhất trong ba sản phẩm; đồng thời, khả năng chống mài mòn đạt cấp III, tương đương TTC và cao hơn cấp II của Thăng Cường. Mặc dù độ bền uốn của Rollza không cao nhất, kết quả 38,08 MPa vẫn đáp ứng yêu cầu kỹ thuật áp dụng. Những đặc tính này tạo cơ sở hợp lý để khách hàng ưu tiên Rollza vì khả năng chống thấm, độ ổn định kích thước và độ bền bề mặt.

Công ty	Công ty Rollza Granito	Công ty CP TTC	Công ty Thăng Cường
Số báo cáo đánh giá chất lượng	HL/MT/240614008	11.1222-QRCM/V1/36763/26/T NVL	05/240859.QMS.PRO.C N24/GOL
Sản phẩm	1200x1200	1200x1200	1200x1200
Mức độ ngấm nước trung bình (%)	0.0296%	0.14%	0.27%
Độ bền uốn trung bình (N/mm ² hoặc MPA)	38.08	45.36	38.86
Độ giãn nở nhiệt	$2,43 \times 10^{-6}$	$4,039 \times 10^{-6}$	$7,25 \times 10^{-6}$
Độ mài mòn bề mặt	750 - cấp độ III	750 - cấp độ III	Cấp độ II

Bên cạnh đó, khi so sánh một số chỉ tiêu kỹ thuật quan trọng giữa sản phẩm gạch của Công ty Rollza Granito và Công ty Viglacera, nhóm công ty Rollza nhận thấy sản phẩm của Rollza Granito nổi trội về khả năng hạn chế hút nước và đáp ứng mức cường độ chịu uốn tương đương. Cụ thể, theo hồ sơ năng lực được Viglacera công khai, độ hút nước thực tế của gạch Viglacera lớn hơn 0,2%, trong khi chỉ tiêu

này của gạch Rollza Granito chỉ ở mức 0,0296%, cho thấy khả năng chống thấm nổi trội của sản phẩm Rollza Granito. Kết quả này phản ánh xương gạch có độ đặc chắc cao, ít lỗ rỗng và mức độ nung kết tốt, qua đó góp phần nâng cao khả năng chống thấm, hạn chế tác động của độ ẩm và bảo đảm độ ổn định của sản phẩm trong quá trình sử dụng. Đây là một trong những chỉ dấu kỹ thuật quan trọng cho thấy chất lượng sản phẩm Rollza Granito được kiểm soát ở mức tốt. Về cường độ chịu uốn, gạch Viglacera đạt mức từ 35 N/mm² trở lên, trong khi gạch Rollza Granito đạt 38,08 N/mm², qua đó cho thấy sản phẩm Rollza Granito đáp ứng mức độ bền uốn tương đương và bảo đảm yêu cầu kỹ thuật cần thiết. Vui lòng xem hồ sơ năng lực của Công ty Viglacera.

Ngoài ưu thế về chất lượng, Công ty Rollza Granito còn cung cấp sản phẩm với kích thước đa dạng, đáp ứng những nhu cầu cụ thể của khách hàng mà nguồn cung trong nước còn hạn chế. Trong thời kỳ điều tra, Rollza Granito đã xuất khẩu một lượng đáng kể gạch có chiều dài 1.800 mm. Tuy nhiên, theo các tài liệu công khai được rà soát, các doanh nghiệp sản xuất trong nước hầu như không thể hiện việc cung cấp sản phẩm có kích thước này. Cụ thể, hồ sơ năng lực công khai của Công ty Viglacera tại trang 19 liệt kê các sản phẩm gạch men có chiều dài 3.200, 1.600, 1.200, 1.000, 800, 600, 500, 400, 300 và 200 mm nhưng không bao gồm loại có chiều dài 1.800 mm. Tương tự, website của Công ty Mikado chỉ thể hiện các sản phẩm có chiều dài 1.200, 800 và 600 mm, không bao gồm kích thước 1.800 mm. Website của Công ty Vitto cũng thể hiện các kích thước sản phẩm tương tự Viglacera và không ghi nhận loại gạch có chiều dài 1.800 mm.

Về vấn đề thiệt hại của ngành sản xuất trong nước, tại thời điểm tham vấn công khai hôm nay, nhóm Công ty Rollza chưa được tiếp cận bản công khai đầy đủ của hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp, cũng như các dữ liệu công khai hoặc dữ liệu được trình bày dưới dạng chỉ số index về tình hình sản xuất, kinh doanh của ngành sản xuất trong nước. nhóm Công ty Rollza hiện chưa có đầy đủ cơ sở thông tin để đánh giá hoặc bình luận một cách thực chất về vấn đề thiệt hại và mối quan hệ nhân quả.

Do đó, nhóm Công ty Rollza bảo lưu quyền tiếp tục bình luận về vấn đề thiệt hại, mối quan hệ nhân quả và các yếu tố liên quan sau khi nhận được dự thảo kết luận của CQĐT, trong đó có các thông tin công khai cần thiết, bao gồm dữ liệu dưới dạng chỉ số index về các chỉ tiêu sản xuất, kinh doanh của ngành sản xuất trong nước.

Cuối cùng, nhóm công ty Rollza đề nghị CQĐT cân nhắc đầy đủ yếu tố lợi ích công cộng. Gạch ốp lát là sản phẩm đầu vào quan trọng của lĩnh vực xây dựng, bất động sản, hoàn thiện nhà ở và công trình dân dụng. Trong bối cảnh Việt Nam đang

đẩy mạnh đầu tư phát triển nhà ở xã hội, nhà ở tái định cư và nhà ở cho thuê, việc duy trì nguồn cung vật liệu xây dựng với giá cả hợp lý có ý nghĩa quan trọng đối với lợi ích công cộng. Nếu biện pháp chống bán phá giá được áp dụng khi không cần thiết, hoặc ở mức cao hơn mức cần thiết, biện pháp này có thể làm tăng chi phí xây dựng, chi phí hoàn thiện công trình, giá nhà ở, và cuối cùng là chi phí mà doanh nghiệp cũng như người tiêu dùng phải gánh chịu.

Trên cơ sở các nội dung nêu trên, nhóm Công ty Rollza đề nghị CQĐT đánh giá vụ việc một cách khách quan, toàn diện, dựa trên dữ liệu thực tế của doanh nghiệp và bản chất thương mại của các giao dịch. Bên cạnh các khía cạnh kỹ thuật trong tính toán biên độ bán phá giá, nhóm công ty Rollza đề nghị CQĐT xem xét tổng thể các yếu tố khách quan của hồ sơ, bao gồm kết quả kinh doanh có lợi nhuận của doanh nghiệp, so sánh giá bán giữa các thị trường theo từng nhóm sản phẩm tương tự, cấu trúc sản phẩm tương đồng giữa các thị trường, tinh thần hợp tác đầy đủ của doanh nghiệp, cũng như nhu cầu của thị trường Việt Nam đối với nguồn cung sản phẩm gạch ốp lát có chất lượng, mẫu mã đa dạng và giá cả hợp lý. nhóm Công ty Rollza tin tưởng rằng việc đánh giá đầy đủ các yếu tố này, sẽ giúp CQĐT đưa ra kết luận công bằng, khách quan, phù hợp với quy định pháp luật và bảo đảm lợi ích chính đáng của tất cả các bên liên quan

(Nội dung liên quan đến ý kiến trình bày của Văn phòng Luật sư IDVN và ý kiến bằng văn bản gửi đến CQĐT sau buổi tham vấn được đính kèm tại Phụ lục 4 của Biên bản này).

PHẦN IV. BẾ MẠC PHIÊN THAM VẤN

Cơ quan điều tra đề nghị các bên liên quan trình bày ý kiến tại buổi tham vấn cần thực hiện việc nộp lại bản trình bày tại phiên tham vấn dưới dạng văn bản đến Cơ quan điều tra theo quy định (nếu chưa nộp trước đó), đồng thời cung cấp bổ sung các thông tin, tài liệu cần thiết khác để chứng minh cho các ý kiến, lập luận đã được trình bày tại phiên tham vấn trong vòng 07 ngày kể từ ngày kết thúc phiên tham vấn.

Cơ quan điều tra sẽ xem xét một cách thỏa đáng và khách quan quan điểm của các bên nêu ra trong phiên tham vấn, đồng thời đảm bảo quy trình, nội dung điều tra được tiến hành theo đúng quy định pháp luật của Việt Nam và các điều ước quốc tế mà Việt Nam tham gia trong toàn bộ quá trình điều tra của vụ việc.

